

Un fondo británico invierte quince millones en la cadena Pelostop

CAPITAL RIESGO/ Three Hills compra por 2,1 millones de euros el 12% del capital de la firma de depilación láser, que recibe un préstamo de 12,9 millones de euros para financiar sus planes de crecimiento.

J. Orihuel/A. Zanón. Barcelona
En pleno auge de las cadenas de tratamientos estéticos, el fondo británico de capital riesgo Three Hills Capital Partners (THCP) ha escogido la cadena catalana de depilación láser Pelostop para llevar a cabo su primera operación en el mercado español, que se cerró el pasado viernes.

THCP, que está especializado en inversiones con deuda –que a veces combina con capital–, ha entrado en la compañía con sede en Barcelona mediante una inyección de quince millones de euros, que ha realizado conjuntamente con Es Vedra Capital Advisors, otra firma inversora.

En concreto, THCP –que aporta el 80% del total– y su socio –con el 20% restante–, compran a un grupo de accionistas minoritarios el 12% de Servicios de Depilación Bloc, la empresa propietaria de la cadena, por 2,9 millones de euros. Los nuevos accionistas nombrarán a dos de los seis consejeros; Bloc Inversions, que controla el 66%, tiene tres asientos, mientras que el otro miembro es designado por Alquileres y Valores, que controla el 22% restante.

Red comercial

Paralelamente, Pelostop recibe un préstamo de 12,1 millones de euros. Con estos recursos, la cadena liderada por Francesc Casanovas, consejero delegado, pretende reforzar sus planes de crecimiento.



El plan de negocio de Pelostop prevé llegar a 80 centros, todos propios, en 2021.

rio delegado, pretende reforzar sus planes de crecimiento.

Pelostop es uno de los líderes de depilación láser en España y dispone en la actualidad de una red de 57 establecimientos propios, la mayoría de ellos ubicados a pie de calle. Sus locales se encuentran tanto en la capital catalana como en Madrid y Sevilla, entre otras ciudades españolas. Fuera de España, la cadena cuenta con un local en Moscú.

A partir de ahora, Pelostop pretende abrir cinco establecimientos por ejercicio, hasta llegar a los 80 locales –sin franquicias– en 2021. Cada centro supone una inversión de 180.000 euros –entre el

Pelostop tiene 57 establecimientos y quiere potenciar su crecimiento con el apoyo de Three Hills

La inversión en la firma catalana es la primera del fondo de capital riesgo en el mercado español

acondicionamiento y la compra de máquinas– y la creación de tres empleos.

La compañía fue fundada en 2005 por José Luis Ochandío. Dos años después vendió un 50% y en 2009, el resto de su participación accionarial.

Más facturación

Pelostop espera cerrar este ejercicio con una facturación de 18,5 millones de euros y un resultado bruto de 4 millones. Sus planes para 2017 pasan por alcanzar una cifra de negocio de 21 millones y un ebitda de cinco millones.

Según explica el socio fundador de Three Hills, Mauro Moretti, el tipo de empresas

A pie de calle

Las cadenas con negocios a pie de calle siguen atrayendo a los fondos de capital riesgo, tanto españoles como extranjeros. En 2014, Corpfín tomó el control de las cafeterías–panaderías El Fornet, después de que Alana Partners se hiciera con Crustó; en el mismo sector, Nazca compró Santagloria en 2015. Fuera del negocio de la panadería, al año pasado Suma entró en el capital de Party Fiesta, especializada en disfraces y artículos para fiestas.



Tienda Macson en Barcelona.

Macson factura 21,5 millones, un 19,4% más que en 2015

Expansión. Barcelona

La firma de moda masculina Macson cerrará este año con ocho nuevas tiendas y una facturación de 21,5 millones de euros. La compañía de Barcelona crecerá un 19,4% respecto a 2015, año en que ingresó 18,1 millones de euros y ganó 238.904 euros.

La empresa, que fue creada en 1942 y dirige Domingo Obradors, ha abierto este año tiendas en Barcelona, en el Portal de l'Àngel; Igualada, Reus, Figueras, Granada y San Sebastián. Además, éste ha sido el año de la internacionalización de Macson, que abrió dos boutiques en México.

La firma se basa en “apostar por localizaciones que estén situadas en zonas estratégicas y en las ciudades más turísticas”. Con 62 tiendas, Macson tiene previsto centrarse en Europa y Latinoamérica para alcanzar los cien puntos de venta en tres años.

La 'start up' Lemonpay capta 300.000 euros en su primera ronda de financiación

Tina Díaz. Barcelona

La start up Lemonpay ha cerrado una ronda de financiación de 300.000 euros. Se trata de la primera inyección económica que recibe la plataforma de pago seguro para transacciones online desde que fue fundada el pasado abril en Barcelona por Fran Aréchaga, Alejandro Cabanillas y Ricard Forn con la ayuda de 30.000 euros de familia y amigos.

Francesc Font, fundador de Nubelo, y Juan Ignacio Cifre, cofundador de Delta Partners, forman parte del

grupo de *business angels* que han invertido en Lemonpay, tomando el 30% del accionariado. También ha entrado en el capital el vehículo inversor de la consultora GammaUX. El equipo fundador mantiene la mayoría del accionariado.

Lemonpay, especializado en *escrow* –pago en depósito–, ha encontrado un nicho

La 'app' móvil se creó en abril y ya había recibido 30.000 euros de amigos y familiares

de mercado en los portales online de clasificados de venta de productos, como Airbnb, Uber, Wallapop y Vibbo; los portales que venden servicios, como Nubelo o Heygo, y las plataformas de *crowdfunding* o microfinanciación colectiva.

“Estamos cerrando acuerdos con distintos *marketplaces* de clasificados”, afirma Fran Aréchaga.

Modelo de negocio

Cuando un usuario paga por un producto o servicio que adquiere en un portal online,

Lemonpay retiene el dinero en depósito bancario hasta que el comprador reciba el pedido y compruebe que está en buen estado. Además, la start up trabaja con Seur, que se hace cargo del transporte del pedido.

Lemonpay cobra una comisión del 4,9% al usuario comprador –incluye el transporte del producto–; una comisión financiera del 2% al usuario vendedor, y una cuota mensual a la empresa online o una comisión del 1%, según el volumen de operaciones que se realicen en la plataforma.



De izquierda a derecha, Juan I. Pérez, Ferran Figueredo, Beatriz Amilibia, Fran Aréchaga, Ricard Forn y Alejandro Cabanillas.

Con sede en la capital catalana y seis empleados, la aplicación móvil pretende llegar a los 100.000 usuarios en el segundo trimestre del año que viene.

Para ello, Lemonpay tiene previsto destinar los recursos recibidos en su primera ronda a marketing, captación de usuarios y al desarrollo de la plataforma.